Comptoir Commercial du Languedoc

Succès du premier salon CCL Habitat & Industrie

Le Comptoir Commercial du Languedoc a organisé mi-septembre la première édition de son salon CCL Habitat & Industrie. Une première et une réussite pour cette manifestation qui a accueilli sur les deux journées 315 fournisseurs et quelque 3 800 visiteurs.

Les 16 et 17 septembre derniers s'est tenu dans l'enceinte du parc Expo de Toulouse le premier salon CCL Habitat & Industrie. Organisé par le Comptoir Commercial du Languedoc, son principal objectif était de faire connaître à sa clientèle de professionnels l'étendue des gammes qu'il commercialise, offre structurée autour de différents pôles : la quincaillerie et la fourniture industrielle, l'outillage, les aciers, le chauffage/sanitaire, les matériaux de construction et l'électricité.

Pour un coup d'essai, ce fut un coup de maître puisque la manifestation a attiré quelque 3 800 visiteurs représentant 2â€¯300 entreprises – 6â€¯000 repas servis durant les deux journées du salon. Les professionnels venus de toute la région Sud-Ouest, parfois par les cars que le distributeur avaient spécialement affrétés pour l'occasion, ont pu découvrir l'offre des 315 exposants réunis au salon CCL Habitat & Industrie, des fournisseurs réputés du marché, comme Bosch ou Hitachi pour évoquer la seule famille de l'outillage électroportatif.

Ils ont également eu l'occasion de découvrir l'envergure de CCL. Cette société familiale créée il y a près de 130 ans à Castres, où se trouve toujours son siège social, est dirigée par Stéphane Blanc, représentant la quatrième génération aux commandes de l'entreprise. Membre du département Outils Pro-Industrie du groupement Socoda, CCL emploie 730 collaborateurs répartis dans quarante-deux agences implantées en régions Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon et Aquitaine. Outre l'étendue de ses gammes, déjà évoquées, le distributeur développe également de nombreux services à l'intention de sa clientèle. Il dispose notamment d'un atelier levage, où sont conçus et fabriqués différents produits relevant de cette spécialité, et d'un atelier dédié au soudage des segments diamantés des disques abrasifs.

A l'occasion du salon, CCL faisait bénéficier sa clientèle de promotions spéciales sur quelque 2 500 produits relevant de tous les univers traités par le distributeur. Outre l'aspect « business », la convivialité était aussi au rendez-vous de cette manifestation qui permit des échanges fructueux entre fournisseurs, clients et collaborateurs du distributeur castrais qui ont eu, certes, des discussions d'ordre professionnel mais auxquels l'occasion d'échanges plus informels était donnée à travers l'organisation de deux soirées spectacles avec Liane Foly.

DT